



●專家認為，中美應攜手完善全球AI治理，推動AI良性商業化發展。圖為早前在美國消費電子展上，宇樹科技的機器人吸引參觀者。資料圖片

在廣東珠海，廣東熱浪新材料科技有限公司的生產車間內，機器運轉不停，工人們正趕製一批即將發往美國的衛浴產品。這是一家生產人造石板材及衛浴產品的企業，產品銷往全球六大洲70多個國家，美國市場約佔公司業務15%。「今年上半年，公司整體出口保持穩定，美國市場訂單確有明顯回暖，較2025年同期增長10%以上。」公司市場經理李瀨告訴香港文匯報，美國市場對高品質實體面材及衛浴產品的需求仍在增加。

企業：期待可預期政策環境

由於美國市場業務佔比較大，熱浪在美國成立了分公司。李瀨介紹，公司美國工廠主要服務當地市場，團隊在美國本地招聘為主，根據當地市場需求進行運營管理。「公司在美國生產過程中會採購設備、物流運輸、零部件及部分外包服務等。」

李瀨直言，之所以在中國和美國都設立生產基地，主要是為了增強供應鏈韌性。「最主要的考慮是降低單一市場、單一工廠或單一運輸線路出現問題時對全球交付的影響。」他坦言，近年來，由於中美貿易摩擦、地緣政治波動及關稅政策變化，部分主要原材料進入美國時面臨較高的關稅成本，跨境合規審查較以往更加複雜。另外國際物流成本和運輸周期也存在不確定性，加上跨洋溝通及商務協調成本明顯上升，這些因素都會進一步影響工廠的日常運營、採購計劃和交付安排。

「作為一家在中美兩國都有實體投資的企業，我們迫切期待此次元首會晤釋放穩定雙邊經貿關係的積極信號。無論是中國企業還是美國企業，都特別需要一個可預期的政策環境。」他認為，中美製造業具有較

強互補性。中國製造業產業鏈完整、生產組織效率高，能夠快速響應規模化訂單。美國則在技術研發、材料應用、高端市場標準及創新產品落地等方面具備優勢。「如果雙邊環境穩定，兩國製造業的合作空間仍然很大。」

台商：中美產業協同助AI普及

這種產業鏈互補的優勢，在AI產業快速發展的背景下更加明顯。台灣電源及散熱企業台達電子工業股份有限公司副總裁周志宏接受香港文匯報專訪時表示，隨着AI算力需求快速增長，數據中心的建設亦在不斷增加。台達的其中一項業務就是為數據中心提供「供電」和「散熱」設備，讓AI服務器能夠更高效地用電，及時把運算產生的熱量帶走。目前公司最大的兩個訂單來源市場正是美國和中國大陸。他說，「受惠於硬件及算力需求快速增長，公司過去兩年AI相關業務表現超出預期，增速明顯高於整體約40%的營收增幅。」

「中國大陸和美國都是AI應用需求旺盛的市場。」周志宏表示，中國大陸擁有龐大的製造供應鏈，為全球AI算力降本增效提供重要支撐；美國則擁有龐大的科技企業及應用市場。兩地需求與產業優勢如果能夠進一步協同，將有助推動AI技術更快普及。

兩國技術研發深度協同

不過，面對美國對半導體及相關產品潛在關稅及貿易壁壘，周志宏坦言，科技產業界普遍期待中美兩國持續保持溝通對話，暢通科技與貿易合作渠道，削減不必要的貿易壁壘，共同推動全球AI產業朝着綠色、高效、低成本、可持續的方向發展。

長期以來，強大的美國消費市場與完備的中國製造



●廣東熱浪新材料科技有限公司的生產車間內，工人們正趕製一批即將發往美國的衛浴產品。香港文匯報珠海傳真



●廣東產業基礎雄厚，為美企提供了豐富的合作場景。圖為江門市等待出口的機電產品。資料圖片

中企：盼續為美民眾提供物美價廉產品

香港文匯報訊（記者 盧靜怡 廣州報道）在廣州南沙一家水產品加工企業內，一條條海鱸魚經過處理、切片、分裝後，不久就出現在千里之外美國餐廳的餐桌上。過去，這類經過深加工的魚產品在美國擁有穩定市場，既供應中餐廳，也進入西餐廳。不過，隨着美國對華產品加徵關稅，企業面對的已不只是運輸成本，原材料價格上漲與關稅疊加，不僅壓縮了中國企業的空間，亦增加了美國消費者的消費成本。

「對華關稅定得比較高，利潤空間就被壓縮得很厲害。」恒興食品南沙公司相關負責人梁淇對香港文匯報表示，目前美國市場約佔公司出口業務的30%至35%，是重要的海外市場。公司出口美國的產品以海鱸魚、金槍魚等魚類深加工產品為主。

梁淇表示，企業將魚產品在國內完成處理、切片等加工後，再通過海運運往美國，運輸周期約一個半月。相較於美國本土高昂的人工處理成本，國內預製加工的水產品能夠為美國當地餐飲企業節省大量人工與加工成本，具備顯著的供應鏈優勢。「我們在國內把魚處理好、加工好，再出口過去，對當地客戶來說其實比較方便。」

梁淇透露，目前企業出口的部分水產品類，面臨20%至25%的高額關稅，雙向抬高了中方出口企業與美方採購客戶的經營成本，制約了市場拓展。當前，企業最大的發展期盼就是中美經貿環境持續改善、關稅政策優化調整。

為搶抓後續市場機遇，企業已提前布局，完成多款產品的資質備案，涵蓋金鯧魚、鱸魚等部分新品類。「我們已經做好了充分的前期準備工作，一旦中美經貿關係緩和、關稅下調，我們就能快速發力，全力恢復並拓展美國市場，擴大出口規模。」梁淇說道。



舉世矚目的中美元首會晤在即，穩定雙邊經貿關係、營造可預期的貿易環境，成為外貿企業和科技產業界高度關注的話題。儘管面臨關稅壁壘、跨境物流波動、地緣政治變動等多重不確定性，多家出口美國的企業受訪時表示，依然看好美國消費市場潛力與中美產業鏈互補優勢，若未來雙邊經貿環境進一步趨穩，不排除繼續加碼美國市場投資、擴充海外訂單。他們期待中美兩國攜手深化產業協作、互利共贏，為全球消費者福祉提升、科技產業穩健發展創造更多機遇。

●香港文匯報記者 盧靜怡 廣州報道

業界促暢通兩國科技合作渠道 共推全球AI產業發展

冀元首會晤利好經濟 外貿企盼政策環境更穩

產業鏈深度綁定、共生共榮，形成了穩固的經貿合作格局。「美國作為一個消費大國，強大的消費力始終吸引着我們出口產品。」國光電器副總裁鄭崖民表示，美國目前是該公司最大的海外市場，公司一直通過技術創新滿足當地市場需求。

雙方的合作突破了單一產品出口模式，轉向技術研發上的深度協同。據介紹，國光電器是蘋果、亞馬遜等企業的合作供應商，也是Meta聲學模組全球最大的供應商之一。公司與美國市場的合作始於1986年，當年與美國通用電氣公司達成合作，為其提供11款產品，開啟承接美國訂單的歷程。隨着美國業務不斷擴大，1996年，國光在洛杉磯成立子公司，陸續招聘本地工程師，以更貼近客戶需求、提高響應速度。

鄭崖民表示，如今美國客戶佔公司客戶比重約80%，已成為最大的海外市場。與此同時，國光也由早期的代工模式逐步向ODM及聯合開發模式轉型，進一步參與產品研發及設計。「消費電子產業競爭激烈，我們依託中國完備的供應鏈資源、扎實的製造工藝、高素質工程師隊伍及高效率產業工人，持續推動技術創新。」

保持雙向開放 合作更廣泛穩定

「中美經貿合作的潛力植根於兩國發展的現實需要。」中國社會科學院美國研究所經濟問題學者余翔撰文指出，隨着中國消費結構和產業結構升級，雙方合作也將越來越多體現為共同開發產品、完善服務和提高效率。美國企業可以參與中國市場競爭、分享中國發展機遇，中國企業同樣需要獲得公平參與美國市場的機會。只有保持雙向開放，合作才能形成更廣泛、更穩定的利益基礎。



●珠三角的AI硬件及系統解決方案吸引美企。圖為某工廠內，一名員工正在生產用於出口的半導體晶片。資料圖片

港商可抓機遇搶出口 拓多元市場降風險

專家解讀

國家主席習近平23日至25日對美國進行國事訪問。廣東省體制改革研究會執行會長彭澎告訴香港文匯報，此次會晤後，若中美關係出現階段性緩和，港商可把握這一窗口期，首先抓住短期出口機遇，及時消化積壓庫存、交付積壓訂單。「這一窗口期能持續多久尚不確定，可能只是短期利好，應抓緊時間出口積壓商品。」

「尤其對於此前受到關稅、貿易政策變化影響較大的企業而言，若市場預期改善，海外客戶可能恢復補貨，亦可能為歐美年末聖誕消費旺季提前備貨，從而帶動相關出口需求。」彭澎建議，港商一方面可利用階段性機遇擴大出口，挽回部分此前流失的訂單；另一方面更應借助珠三角完整製造業體系，優化產品結構、提高產品附加值，增強長期競爭力。香港在資金、人才及專業化服務等方面具有優勢，可進一步加強與珠三角製造業的融合，同時推動粵港澳大灣區與東盟產業鏈、供應鏈的深度銜接，拓展更多元化的市場。

在行業方面，彭澎認為，3D打印設備、無人機、智能硬件等高科技產品，近年來在大灣區出口結構中的佔比不斷提高，中美關係緩和有利於相關產業鏈進一步「強鏈補鏈」，亦可能強化高

科技產品出口增長趨勢。不過，他也強調，企業不宜對此過於樂觀，仍需關注美國貿易及產業政策變化。

對於美國政策可能存在反覆的情況，彭澎認為，港企不能將階段性的關係緩和視為長期穩定的預期。短期應「抓住機遇搶出口」，長期則應與粵港澳大灣區製造業全面融合，並在戰略層面深度對接東盟國家產業鏈和供應鏈，通過市場多元化降低單一市場變化帶來的風險。

●香港文匯報記者 盧靜怡 廣州報道



●中企盼望繼續為美國民眾提供物美價廉的產品。圖為在廣交會挑選聖誕樹的採購商。資料圖片

「美國訂單回來了！」

特稿

「美國訂單回來了！」作為中國第一外貿大省，廣東的對美貿易走勢歷來是中美經貿風向的直觀縮影。海關總署廣東分署最新公布數據顯示，今年前8月，廣東對美國進出口額達到6,852.7億元（人民幣，下同），增長6.9%。伴隨美國市場需求穩步修復，廣東省內一眾外貿企業率先感知到回暖態勢，多家企業告訴香港文匯報記者，近期美國客戶採購意願有所回升，此前受供應鏈轉移影響、流向東南亞的部分訂單，正重新回歸

國內市場。

歐美訂單回流趨勢明顯

在歐美通脹壓力和消費承壓的背景下，性價比高、供應穩定的中國製造產品，仍具有較強市場吸引力。「訂單回流的感覺非常明顯。」東莞市悠樂廚戶外休閒用品有限公司董事長陳政偉告訴香港文匯報記者，此前一度流向東南亞的歐美訂單，正重新回到中國。以戶外休閒用品行業為例，陳政偉透露，目前行業整體訂

單回流比例約為30%至40%。據他了解，海外多家大型商超已向合作供應商釋放信號，在雙邊經貿關係保持穩定的前提下，將優先恢復與中國供應商的合作。

廣州賴贊網絡科技有限公司主要向美國出口中高檔服裝，該公司負責人表示，得益於持續研發新產品，產品在美國市場的受歡迎程度明顯提升，預計今年全年貿易額約17億元，同比增長25%。

對此，廣州市社科院國際商貿研究所研究員

揭昊認為，在國際形勢複雜多變、貿易環境趨於嚴峻的背景下，廣東對美進出口仍同比增長，反映中美產業和貿易往來具有較強互補性，也體現廣東外貿的韌性。從美國市場需求看，廣東產品在質量、價格等方面具備優勢，能夠滿足當地多元化消費需求；從企業層面看，廣東企業亦在主動調整市場策略、優化產品結構、控制生產成本，通過提升自身競爭力應付外部環境變化。

●香港文匯報記者 盧靜怡 廣州報道